



# I Servizi per il valore

## Posizionamento

L'analisi del **posizionamento** mira a fornire un quadro fedele dei fattori che determinano il posizionamento del prodotto aziendale sul mercato. Tramite un'indagine presso diversi punti vendita in tutto il territorio italiano, **sono raccolti diversi dati** inerenti la qualità, il prezzo, la modalità di presentazione e la presenza del prodotto aziendale e dei concorrenti, così da **mettere a confronto in modo oggettivo la performance** del prodotto aziendale con quella dei competitors.

La raccolta dei dati è eseguita con **dispositivi mobili** che rendono rapido il lavoro e consentono l'invio al cliente di **report di controllo settimanali**.

Al termine della stagione commerciale viene elaborato il resoconto dell'indagine effettuata, oltre ad un grafico relativo all'analisi del **posizionamento** del prodotto aziendale e dei competitors.

## Benchmarking

Il **benchmarking** si prefigge di comparare la qualità di più prodotti attraverso un'**analisi approfondita in laboratorio** dei parametri che meglio ne descrivono la **qualità**.

### Cosa confrontare?

La scelta dipende dagli obiettivi aziendali:

- confronto di un prodotto aziendale con i suoi competitor prelevati in vendita o in una fase precedente alla vendita
- confronto di più prodotti aziendali in ottica di individuare quello più performante
- confronto di più prodotti aziendali per mettere a confronto un processo.

### Quali parametri controllare?

Caratteristiche merceologiche, fisico chimiche, sensoriali, packaging, shelf life, nutraceutici, etc

I risultati del benchmarking fanno emergere **punti di forza e di debolezza** e danno indicazioni su **cosa migliorare**.

**UTILI PER:**  
Individuare punti di forza e debolezza del prodotto  
Collocare al meglio il prodotto in vendita

# Servizi di Benchmarking e Posizionamento

## Perché scegliere Sata:

- **Esperienza e conoscenza** trentennale dei prodotti ortofrutticoli, della loro qualità e delle relative **filiere**;
- Assistenza nella **progettazione** e **realizzazione** del servizio;
- Efficienza ed efficacia nella realizzazione delle attività grazie alla presenza in tutto il territorio nazionale;
- Utilizzo di **tecnologie dedicate** per l'acquisizione dei dati e l'**ottimizzazione dei processi**;
- Servizio personalizzato sulle esigenze del cliente e sugli obiettivi aziendali;
- Conoscenza dell'evoluzione della **normativa** e dei trend dei principali **Paesi europei**.

I due servizi, seppur simili all'apparenza, risultano invece essere fortemente **complementari**.

Conoscere in primis i fattori che determinano il **posizionamento** del prodotto sul mercato e poi individuare punti di forza e di debolezza dello stesso (**benchmarking**) permette all'azienda di definire **azioni di marketing mirate** per **collocare il prodotto al meglio sul mercato**.

POSIZIONAMENTO		BENCHMARKING
Definizione progetto (obiettivi, modalità, prodotto)	<b>1</b>	Definizione progetto (obiettivi, modalità, prodotto)
Definizione quanti e quali canali di vendita, frequenza controlli	<b>2</b>	Individuazione prodotti da confrontare
Definizione piano dei controlli e formulazione di strumenti di lavoro	<b>3</b>	Definizione piano di campionamento e di analisi
Esecuzione controlli ed invio di report	<b>4</b>	Esecuzione campionamenti e analisi in laboratorio
Elaborazione dati (statistica) e resoconto finale	<b>5</b>	Elaborazione dati (statistica) e report finale
Presentazione risultati al cliente e assistenza per miglioramento	<b>6</b>	Presentazione risultati al cliente e assistenza per miglioramento



**Thais Mendes da Silva**

TECNOLOGA ALIMENTARE

Tel. +39 334 7853957 • t.mendesdasilva@satasrl.it



SATA S.r.l. • Strada Alessandria, 13 - 15044 - Quargnento (AL)  
Tel. +39 0131 219925 - P.I. & C.F. 01449620069 - SDI: USAL8PV

Gli oltre 30 anni di esperienza, la visione di filiera e un team multidisciplinare in grado di presidiare tutto il territorio nazionale, rendono Sata un partner unico per le imprese operanti nel settore vegetale.